

BANQUE D'EPARGNE
POUR
LA VEUVE ET L'ORPHELIN.

BUREAU CENTRAL, *Rue Hall*, 14, *New-York*,
BUREAU, *Quai de Hunt*, *Québec*.
BUREAU, *Rue St. François-Xavier*, 11, *Montréal*,

SOCIÉTÉ
D'ASSURANCE SUR LA VIE.
NATIONAL
LOAN FUND.

DIALOGUE FAMILIER.

"Il est, s[illegible]oi, du devoir de tout ho[illegible] d'amasser p[illegible] les siens, pendant sa vie. [illegible] pain journalier, qu[illegible]pêcher autant qu'il le peut, que la mort ne les laisse dans l'indigence."

(*Voir page* 13)



Montreal:
IMPRIMÉ PAR T. L. DOUTNEY,
RUELLE ST. AMABLE.

1846.

SOCIÉTÉ
D'ASSURANCE SUR LA VIE
NATIONAL
LOAN FUND,
LONDRES, CORNHILL, 26.

CAPITAL, £500,000 STERLING.

AUTORISÉ PAR ACTE DU PARLEMENT,
2e VICTORIA, CONSENTEMENT ROYAL, 27 JUILLET 1816.

DIRECTEURS:

T. LAMIE MURRAY, Ecr., Président,
J, ELLIOTSON, M. D., F. R. S,
JOHN GRIFFITH FRITH, Ecr.
HUNTER GORDON, Ecr.
JOHN RAWSON, Ecr.
CLEMENT TABOR, Ecr.
JOSEPH THOMPSON, Ecr.

SECRETAIRE:

F. FERGUSON CAMROUX, Ecr.

Parmi les avantages qu'offre cette société sont les suivans :
La garantie d'un capital souscrit considérable, sans compter les versemens.
L'avantage spécial à l'assuré d'après le principe du Département du Prêt.
Le paiement des versemens annuels ou semi-annuels.
La faculté libérale de voyager.
Le délai de trente jours accordé après l'échéance des versemens, sans que la police en soit affectée.
Aucune dépense pour l'émission des papiers, ou pour l'examen médical.
La société étant fondée sur le principe mutuel ou *Joint Stock*, les actionnaires peuvent participer aux profits de la société, dont les deux tiers sont annuellement divisés entre les personnes assurées.
La société n'est nullement alliée aux assurances maritimes ou du feu.
☞ On pourra se procurer gratis les prospectus, contenant les taux d'assurance, et les informations sur demande à chacun des agens de cette société.

ASSURANCE POUR LA VIE.

DIALOGUE FAMILIER.

Thomson. Connaissez-vous quelque chose, M. Jones, de l'assurance pour la vie ? Le père de ma femme m'en parlait l'autre jour, comme d'une chose qui pourrait m'être utile. Mais j'avoue franchement, quoique j'aie vu toute espèce d'avertissements sur ce sujet dans les journaux et sur les enveloppes des brochures, que je suis encore aussi ignorant qu'un enfant.

Jones. S'il en est ainsi, M. Thomson, je vous prierais de donner immédiatement quelque attention à ce sujet ; car comme vous êtes nouvellement marié et les enfants commencent à vous tomber surles bras, vous êtes tout-à-fait la personne qui ne devrait pas l'ignorer.

Thomson. Je suis assez disposé à en apprendre quelque chose, M. Jones, mais je ne sais pas comment j'y parviendrai. Toutes les fois que, par hazard, je jette les yeux dans une encyclopédie pour quelque chose, je trouve que l'on m'en dit tant et que l'on va si loin, que je demeure à peu près aussi ignorant que j'étais. Peut-être pouvez-vous me tracer une esquisse de l'assurance pour la vie que je pourrai comprendre.

Jones. Je vais au moins essayer ; mais laissez-moi observer d'abord, que je n'aime pas à vous entendre, ni aucun autre, vous plaindre de la difficulté de comprendre ce que vous lisez dans les livres. Il y a un grand nombre de sujets qu'aucun auteur au monde ne pourrait rendre intelligible à une simple lecture superficielle. Quant un sujet est nouveau et renferme des calculs et des détails compliqués, l'on ne doit pas s'attendre à glisser dessus aussi aisément que sur un conte de fée et en saisir néanmoins tout le sens et la portée. Dans ce cas, l'on devrait, dans mon humble opinion, montrer un peu de patience, et apporter un dégré d'attention proportionné à la nature du sujet ; mais d'un autre côté, j'en conviens, il est à propos que tout écrivain tâche de se faire comprendre aussi promptement que possible.

Thomson. Bien, j'ôse dire que vous dites vrai, M. Jones ; mais pourtant je pense que je comprendrais mieux l'assurance pour la vie si vous m'en parliez *par paroles de bouche*, que si j'en lisais des détails dans n'importe quel livre. Je sais que vous êtes au fait du sujet, car j'ai souvent vu votre nom sur la liste des directeurs d'une des sociétés.

Jones. Oui, j'en ai une connaissance générale, pour avoir été longtemps engagé dans cette branche ; mais si j'entreprends d'ébaucher le sujet comme vous le désirez, vous devez me permettre d'introduire un petit nombre de calculs arithmétiques sans quoi, on ne le pourrait rendre intelligible. A cette condition, je ferai de mon mieux.

Thompson. J'y consens, pourvu que vous ne me conduisiez pas trop loin ; car, je vous l'avoue franchement d'avance, je ne puis vous suivre là-dedans.

Jones. C'est bien, c'est bien, j'essaierai d'être aussi superficiel que

possible. Vous connaissez sans doute les avantages que l'on recherche dans l'assurance pour la vie ?—Pas clairement !—Eh bien, les voici simplement : le cas le plus commun est quand un homme comme vous, désire assurer à sa veuve, ses enfants ou autres proches dont il est le soutien, une certaine somme pour leur usage dans le cas où il serait subitement enlevé du milieu d'eux. Un autre cas assez ordinaire, est lorsqu'un créancier, craignant que son débiteur ne retarde longtems à le payer, ou ne meure avant d'avoir pu éteindre sa dette l'assure afin qu'à la mort du débiteur, il reçoive une somme suffisante pour couvrir la dette. Il y a d'autres bûts, dans l'assurance pour la vie ; mais le principal est le premier, savoir : d'amasser pour les personnes que la mort inopinée de celui dont elles dépendent pourraient laisser dans l'indigence.

Thomson. Mais comment peut-on s'assurer ces avantages ? Qu'un homme assure à sa veuve ou à ses enfants une belle grosse somme, voilà qui est bien ; mais ou il lui faut payer l'équivalent, et par conséquent n'y gagne rien ; ou le bureau doit perdre à l'arrangement.

Jones. Il n'en est pas ainsi. La beauté de l'assurance pour la vie est que vous pouvez, ainsi que tout homme, assurer ces avantages au moyen d'une modique somme ; et aucune des parties n'y perd et ne peut y perdre.

Thomson. Comment ! Cela me semble contradictoire. Mais expliquez-vous.

Jones. Votre remarque, M. Thomson, démontre seulement que l'assurance pour la vie n'est encore que peu comprise même chez la classe de ceux à qui elle présente le plus d'avantages. Je ferais presque des vœux pour voir une nouvelle espèce de missionnaires aller en répandre la connaissance parmi tous ceux de votre état. Mais avançons. L'assurance pour la vie est, dans son principe fondamental, comme une société de gain ordinaire, une réunion de personnes qui fournissent certaines contributions que ceux qui meurent dans l'espace d'un certain tems peuvent recevoir, ou plutôt dont leurs héritiers peuvent recevoir entr'eux le montant. Chacun paie une modique somme afin que dans le besoin, il puisse en retirer une considérable. Quoique l'occasion de recevoir la somme considérable ne se présentât pas, son argent lui a pourtant profité, car il a été certain que dans l'éventualité de sa mort, la somme considérable aurait été réalisée. Celui qui ne reçoit pas ne perd conséquemment rien, tandis que les héritiers du défunt sont, je puis dire, enrichis.

Thomson. Je comprends tout ceci. Mais vous parlez quelque peu plus *idéalement* qu'auparavant. Dites-moi, je vous prie, quels sont les arrangements réels.

Jones. Avec plaisir. L'assurance pour la vie dépend donc de ce qui est comparativement une découverte moderne chez le genre humain ; savoir, que la vie quoique proverbialement *incertaine* dans un individu, est *déterminée,* sous le rapport d'un grand nombre de personnes : étant, comme tout dans la nature, gouvernée par des lois fixes. Il est avéré que sur un certain nombre de personnes d'un certain âge, tel nombre mourra pendant l'année suivante. Supposons dix mille

hommes âgés de 52 ans, l'on est aussi certain que le nombre de mortalités parmi eux durant une année sera à bien peu près de 150, que nous le sommes de l'époque des éclipses, de l'heure du levée du soleil ou de la lune. C'est là ce que nous apprend l'expérience, en tenant un compte des mortalités.

Tel est le chiffre des risques de mort parmi notre population, chiffre fixé par l'expérience. Comme de raison chez dix mille jeunes personnes les mortalités seront moins nombreuses, et elles le seront d'avantage chez les gens âgés. Enfin chaque âge à son chiffre particulier.

Thomson. J'ai déjà entendu parler de cela. Mais quel rapport ç'a-t-il avec l'assurance pour la vie ?

Jones- Mais le voici simplement. Supposons que dix mille personnes de l'âge de 52 ans veuillent s'associer pour assurer aux héritiers de ceux qui mourront pendant la prochaine année, une somme respective de $5000. Dans ce cas, il faudrait seulement que chaque individu contribuât à un fond commun dans la proportion voulue pour former $750,000, ou cinq mille fois 150 : c'est-à-dire chacune des dix mille personnes devrait payer $75. Avec une modique somme additionnelle pour les dépenses de l'arrangement de l'affaire, la somme totale de $750,000 suffirait pour procurer à chaque héritier des défunts les $5000 désirées. Jusqu'ici le cas n'est qu'idéal. Mais il est facile de supposer un plus grand nombre de personnes de tout âge, ou au moins d'un âge variant jusqu'à un certain point comme de 15 à 60, payant à un fond commun chacun selon son âge, et la somme qu'il veut se ménager ; et alors nous aurions réellement une société d'assurance mutuelle ; n'y ayant que ce trait de différence, qu'en général les hommes ne s'assurent pas seulement pour un an (qnoique cela soit possible) mais pour le reste de leurs jours ; c'est pourquoi l'on fixe une moyenne, et ils commencent à payer à un taux qui ne varie jamais, le surplus du paiement pendant les années de la jeunesse se compensant avec sa modicité pour les années de la vieillesse.

Thomson. Je crois comprendre maintenant assez clairement les principes de l'assurance pour la vie. Voudriez-vous me donner quelqu'idée des procédés pratiques qui y sont attachés, et de ses résultats ?

Jones. Avec plaisir. Je supposerai que vous ayez 25 ans, et que vous désiriez assurer à votre famille $2,000 à votre décès ; vous paierez à raison de $2 16. par cent, ou $53 50. en tout ; et vous aurez lieu d'espérer que si votre police court dix ans, elle vous apportera $3,000 et au-dessus, au lieu de $2,500 ; ou vous aurez droit à une réduction considérable dans votre taux de paiement, pour l'avenir. Le versement peut se faire par semestre ou par trimestre. Vous pouvez assurer une somme de $2,500 pour 5 ans à un taux annuel de $65 45.

Thomson. De quelle manière celui qui s'engage est-il garanti du paiement de la somme pour laquelle il s'engage ?

Jones. Il reçoit un bon, ordinairement appelé une Police d'Assurance' par lequel la compagnie, par ses directeurs, s'engage de fournir la somme y mentionnée au décès de la partie, pourvû que la mort ne provienne pas de suicide, ou en dehors de certaines limites géographiques

désignées ; pourvu aussi que les paiements stipulés nommés premiums aient été dûment faits, et qu'aucune fraude n'ait été commise relativement à l'état de la santé et les habitudes de celui qui s'est fait assurer, à la date de l'assurance. L'on obtient ordinairement une police d'assurance sous la condition d'un paiement annuel, parce que cela est favorable au plus grand nombre ; mais on peut aussi se la procurer en payant une seule somme. Par exemple, un monsieur de 25 ans s'assurera une somme de $5,000 à sa mort en quelque tems qu'elle arrive, en payant un seul premium de $1,929, et en ce cas, la police est un billet de banque, en tout tems, pour aumoins la somme qu'elle a coutée. Mais, même quand on l'obtient par divers paiements annuels, elle acquiert bientôt une certaine valeur. Par exemple, un homme s'est fait assurer à trente ans et il a payé pendant dix ans. Ayant maintenant quarante ans, il n'a seulement à payer pour le reste de sa vie que sur le taux particulier à trente, qui est beaucoup moindre. *Sa police s'est augmentée, en valeur, de la différence entre les deux taux.* Et il peut en conséquence s'en servir comme garant de toute dette qu'il puisse contracter, ou comme moyen d'emprunter ; ou la vendre pour une certaine somme ; ce que néanmoins je n'aime pas à voir faire, vû que c'est comme tuer la poule pour l'œuf, et que ce ne peut être justifié que par une extrême nécessité.

Thomson. J'aimerais pourtant à comprendre un peu plus clairement encore les avantages de l'assurance pour la vie à un individu. Si je suis d'une santé robuste, et vis jusqu'à une vieillesse avancée, je paierai, comme de raison, beaucoup, et ne retirerai rien ; et peut-être après tout, ce qui viendra à mes héritiers sera beaucoup moins que ce que j'ai payé, outre qu'ils peuvent n'en avoir aucun besoin ; car avant ce temps mes enfants peuvent tous être en lieu de vivre différemment ; je crois avoir entendu mon voisin Jackson rire beaucoup de l'assurance pour la vie: tout dépense, dit-il, et point de recette.

Jones. Et vous laisserez-vous entrainer par un rire machinal ? Prenez l'assurance pour la vie pour ce qu'elle se donne. A la rigueur, le survivant paie pour les profits donnés au mort ; mais aussi qui peut dire au commencement d'une année, quels doivent être les payants et les parties gagnantes ? Quant vous supposez un homme qui paie pendant quarante, cinquante ans, jusqu'à ce que le montant de ses mises excède de beaucoup ce que ses héritiers pourront jamais recevoir, vous ne songez qu'aux cartes blanches de la loterie. Les heureux en fait de longévité sont les malheureux en fait de contribution. Mais aussi considérez, tout jeune que vous êtes ne pouvez-vous pas mourir demain ? Mourez quand vous voulez, si vous avez seulement payé votre premier versement, vos héritiers auront droit à la somme assurée. L'on peut dire de vous en ce cas que vous tirez un des plus hauts prix. Se trouvant ici chance égale pour tous, rien ne peut être plus équitable.

Thomson. Mais, c'est une loterie, ou une espèce de jeu de hasard ; et je puis concevoir que, de prime abord, un esprit joliment consciencieux en éprouve quelque scrupule. Il y a beaucoup de personnes intègres qui ne se croient pas libres de spéculer ainsi sur les évènemens de la Providence.

Jones. Je pense humblement que ces gens se trompent. La vie ou la mort voici *la* " loterie. " L'assurance pour la vie est une pure précaution, et, je dirais, précaution non seulement légitime mais même louable. Prenant sa source dans le plus beau des attributs de la nature humaine, la prévision, ou le précautionnement contre les accidents malheureux, et ayant le plus spécialement pour objet *de secourir la veuve et l'orphelin* ; cette institution est essentiellement morale et bienfaisante. Et ; s'il est permis à tout homme d'amasser des biens dont il puisse favoriser ceux qui dépendent de lui, à coup sûr, quand pour lui la chose est difficile ou impossible, il lui est permis de le faire par une combinaison de moyens, et de risques communs. Je considère l'assurance pour la vie non pas comme une intervention, dans aucun dégré, avec le cours de la Providence, comme quelques uns le prétendent hardiment, mais au contraire, comme se prévalant d'un moyen dont la Providence bienveillante a daigné nous favoriser. Car considérez sur quoi elle repose. Cette régularité dans la proportion des mortalités, sans laquelle il ne pourrait y avoir d'assurance pour la vie, est une attention de la sagesse divine, aussi évidemment qu'aucune autre des grandes dispositions de la nature. Quand nous la prenons pour guide dans la poursuite d'une chose qui n'est pas en soi répréhensible, nous n'agissons pas différemment que quand, nous réglons un voyage sur ce que nous savions d'avance de la saison et de la longueur du jour. Si nous savions par des signes infaillibles qu'il doit y avoir un manque de moisson dans cinq ans, ne serait-il pas très bon de faire provision contre ce temps et ainsi adoucir le mal autant que possible ? Maintenant, si mille personnes savent qu'un certain nombre d'entr'elles doit mourir l'année suivante, ne leur est-il pas loisible d'agir d'après cette connaissance, et de se prémunir les uns et les autres contre les infortunes qui pourraient frapper leurs familles si elles restaient sans biens suffisants pour les défendre contre les misères de la pauvreté ? C'est mon humble opinion que les considérations les plus sacrées, nous engagent à recourir à cet expédient, qui n'est accompagné d'aucune espèce d'offense pratique, mais au contraire produit un bien sans mélange.

Thomson. Je reconnais la force de vos arguments là-dessus ; mais je viens de saisir une autre objection qui me parait exister contre l'assurance pour la vie considérée sous le rapport du commerce, Je suis un jeune homme vigoureux qui fais un commerce favorable où tous mes capitaux sont requis. Je dois probablement vivre trente ans au moins, et j'ai toute raison d'espérer que pendant ce tems je pourrai faire une existence favorable à ma famille. Si je détourne de l'argent de mon commerce pour assurer sur ma vie, je diminue en proportion mes moyens de commercer, et la chance que je cours d'obtenir de grands succès est diminuée. Je sens que ceci est un danger qui peut devenir plus grand avec le tems. Vous pourrez voir alors que, dans les circonstances où je me trouve, j'ai une grande tentation de ne pas sortir d'argent de cette façon, et de continuer, plutôt à l'employer dans le commerce pour en retirer dans l'intervalle de bons profits.

Jones. Vous avez soulevé une objection que je crois se présenter fort

souvent à l'esprit des hommes d'affaires, mais que je crois également mal-fondée. La question est simplement celle-ci : devez-vous confier le bien-être de votre famille à un *hasard*, quoiqu'avec quelqu'espoir, ou ne devez vous plutôt vous assurer la fortune jusqu'à un certain point ? Comment ! vous parlez de l'assurance pour la vie comme d'un jeu de hazard ? mais dans plusieurs conjonctures *c'est un plus grand jeu de hazard* de ne pas y appartenir ! Le plan que vous voulez y substituer, est comme risquer tout ce que vous possédez au monde sur un seul jet de dé à cause d'un grand gain possible, mais à l'égard duquel vous pouvez être désappointé. D'un autre côté, revenant à l'assurance pour la vie, elle est comme le commerce prudent, où l'on risque peu, et où l'on est assuré d'un profit modéré mais certain. Ce me parait être la seule voie raisonnable, et, vû les intérêts concernés, la seule voie consciencieuse, que, tandisque vous confiez presque toutes vos ressources au hazard du commerce, vous mettiez à part un fond sur lequel vous pourrez compter en tout tems, pour le bien-être de votre famille si vous lui étiez inopinément enlevé. Les fonds que mettent dans le commerce les hommes les plus heureux deviennent souvent de peu de valeur quand ils cessent d'être à la tête de leur commerce. Voici à quoi nous sommes tous exposés tant que nous serons mortels : c'est que le plus vigoureux ne peut affirmer qu'il reviendra à sa boutique ou à son comptoir. Maintenant n'est-il pas consolant pour une personne, dans ces circonstances, de penser que, quoique le coup arrive demain, et rende très douteuse la valeur de son fond de marchandises et de son commerce, il existe au moins une somme qui reviendra assurément à ceux dont le bien-être l'intéresse le plus vivement ; quelque chose dont on ne pourra les priver, même s'il mourrait dans l'insolvabilité.* Quant à moi, avec la prudence qui se trouve dans mon caractère quoique pas trop considérable pour ce monde d'épreuve, il me parait tellement indispensable d'avoir ainsi quelque chose d'assuré pour ma femme et mes enfans, qu'il me semble que je n'aurais pas un instant de repos si je ne me reposais pour leur bien être futur que sur la chance de mon commerce après ma mort.

Thomson. Puis-je vous demander si vous avez connu beaucoup d'exemples que des Polices de vie aient été d'une grande ressource, pendant que d'autres moyens, sur lesquels on comptait principalement, ont manqué.

Jones. Je pourrais vous citer plusieurs cas à propos, et je crois qu'ils doivent être nombreux. Généralement parlant, je sais, par expérience

---

* Un acte par rapport à l'assurance sur la vie pour l'avantage des femmes mariées."—(Passé par la Législature de New-York, 1er avril 1840.)

§ 1. Il sera permis à toute femme mariée, par elle-même et en son nom, et au nom d'un tiers avec son consentement, comme son curateur, de faire assurer pour son seul usage, la vie de son mari pour un espace de temps quelconque ou pour le temps de sa vie ordinaire ; et au cas qu'elle survive à son mari, la somme ou le montant liquidé de l'assurance devenant dû et payable, aux termes de l'assurance, sera payable à elle pour son seul usage, libre de réclamation des représentans ou de ses créanciers ; mais ces exemptions n'auront lieu si les versemens annuels surpassent trois cent piastres.

§ 2. Au cas de la mort de la femme, avant le décès du mari, le montant de l'assurance peut être payable après la mort, à ses enfans pour leur usage : à leur tuteur, s'ils sont mineurs.

que de tout ce que possèdent des marchands, rien n'est plus stable, rien n'est plus sûr que ces sommes assurées sur la vie.

Thomson. Il peut en effet arriver quelquefois que des individus retirent des avantages signalés de l'assurance sur la vie, puisque leur mort peut arriver à quelque heure que ce soit après avoir pris leur police.

Jones. C'est le cas ; et je pourrais vous raconter plusieurs traits remarquables de ce genre, que vous trouverez dans le Pamphlet *National-Loan-Fund,* qu'ils ont fait sortir dernièrement de leurs bureaux à New-York. Je vais vous les lire.

"On peut donner les faits suivans comme exemples pratiques des avantages qu'on peut retirer de l'assurance sur la vie dans ces circonstances :

Un Industriel remarquable de Londres s'assura pour £2,000 ($10,000) et *étant mort pendant la première année,* d'une inflammation causée par le froid, sa veuve et ses enfans reçurent donc les £2000 ($10,000.)

Un jeune marie', Médecin, établit une boutique de chimiste dans un faubourg de Londres, et les amis de sa femme l'engagèrent à assurer sa vie pour £1,000 ($5,000) ; quelque temps après le choléra fit son apparition dans la métropole, il mourut victime du fléau. Ses biens suffirent à peine pour payer ses créanciers, et sans cette assurance sur sa vie, sa veuve et sa famille fussent restées dans la misère. Cependant ils reçurent de l'assurance £1,000 ($5,000.)

Un Agriculteur résidant à environ quatre-vingt dix milles de Londres ayant porté son attention sur l'assurance de la vie, proposa un jour de marché, de se faire assurer pour £500 ($2,500), après les informations ordinaires, on accepta, et il fut assuré. Chose singulière, pendant la récolte suivante, pendant qu'il chargeait un waggon, le cheval partit, il fut renversé, et mourut sur le champ. Sa famille reçut les £500 ($2,500,) qui leur fournirent les moyens de continuer l'exploitation de la ferme.

Un jeune homme dans un bureau public, avec un revenu de £200 ($1,000) s'étant marié à 25 ans, assura sa vie pour £1,000 ($5,000.) A l'âge de 29, il eut le malheur de se noyer en voulant sauver son frère. Dans ce cas quatre versemens annuels avaient été faits, ce qui suivant les taux du bureau s'élevait en tout à £83 6s. 3d. ($416 40) ; et sa veuve reçut les £1,000, ($5,000.)

Un homme de loi prit une police d'assurance pour £1,500 ($7,500) sur sa vie : ayant contracté un gros rhume, il se rompit un vaisseau pendant un accès de toux. Sa mort arriva après qu'il eût fait deux versemens annuels, et sa famille reçut les £1,500 ($7,500.)

La tranquillité d'esprit sur les moyens de subsistance, provenant soit de la possession actuelle de ce qui peut y suffire, ou d'une police d'assurance, est et doit être un puissant moyen de rendre heureuse la vie du marriage. Enfin le plutôt on s'assure, après le marriage, le mieux ; pour les plus jeunes, le fardeau sera léger ; et quand on a pris l'habitude d'épargner une somme chaque année, qu'on paie pour son avantage futur, cela devient facile quand on est plus âgé ; on finit par ne pas trouver cela plus à charge que la dépense pour les provisions nécessaires à la famille.

Un grand auteur remarquait qu'un homme, en se mariant, donnait un gage de bonne conduite à la société : on peut dire avec autant de vérité que celui qui est marié, et qui assure sa vie, donne à sa compagne et à ses enfans un gage de bonne conduite, et ajoute un nouvel anneau au lien qui l'attache à l'ordre, la sobriété, et l'activité dans les affaires.

Les exemples pratiques suivans de l'usage de l'assurance sur la vie dans les situations sur lesquelles nous avons fait des remarques pourront être utiles.

Un ministre âgé de 30 ans, jouissant d'un revenu de £500 ($2,500) par année, marié mais sans famille, désirant assurer à sa femme une somme suffisante pour la supporter, dans le cas qu'il mourrait avant de pouvoir ramasser la somme suffisante, assura sa vie pour £2,000 ($10,000.) Le versement annuel était de £45, ($225,) pas le dixième de son revenu. Il mourut subitement après deux paiemens, la veuve reçut £2,000 ($10,000) qui lui permirent de se tenir sur un ton convenable pendant sa vie.

Un medecin, dans une ville de province dont le gain, grâce à une pratique considérable s'élevait à près de £300 ($1,500,) songeant à l'état incertain de la santé, dans son mode de vie qui l'exposait continuellement aux intempéries de l'air, outre qu'il se trouvait souvent en rapport avec les malades pestilentiels, prit une police sur sa vie pour £1,000 ($5,000.) Quatre ans après il fut enlevé par une fièvre maligne contractée dans une visite professionnelle, sa veuve eût ainsi £1,000 ($5,000)

EN AMERIQUE

" même, avec l'expérience si peu considérable de l'assurance sur la vie dans ce pays, on peut citer des cas frappans et nombreux.

L'exemple suivant tiré des colonnes éditoriales d'un journal de New-York, offre un intérêt peu commun, et ne peut manquer de frapper tous les lecteurs.

Assurance pour la vie.—Nous prions nos lecteurs de porter leur attention sur l'avertissement de la National Loan Fund Society, qui a établi une agence au N°. 74, de la rue Wall, et un Bureau local de Directeurs pour les Etats-Unis, composé des hommes les plus respectables parmi nos citoyens riches et influens. L'existence et les moyens de cette Institution offrant ainsi de bonnes garanties au public.

Les différens journaux ont dernièrement enrégistré un cas de perte que nous ne pouvons reproduire, mais dont nous donnons les faits simplement. Amory Chapin, Ecr. de Providence, R. S., (en parfaite santé alors,) âgé de 44 ans, assura sa vie pour $10,000 le 21 d'août dernier, pendant un voyage à New-York. Quelque tems après son retour, il tomba malade, et *mourut le 4 Octobre suivant.* Nous avons appris hier d'un ami qui est familier avec l'agent général de cette ville, que les exécuteurs testamentaires du défunt, ont soumis leur demande en bonne forme le 13 courant, laquelle ayant été examinée et approuvée par le bureau local, l'agent général a payé le montant de l'assurance ($10,000) aux exécuteurs, le 18 courant, et ont cancellé la police. Ainsi, dans l'*espace de trois mois,* depuis la date de la demande de M.

Chapin, sa famille a reçu $10,000, pour ce qui ne lui a en couté que $372 !

THOMAS P. LATHROP, Ecr. marchand de New-York, après avoir été assuré pendant 15 mois, mourut et la N. L. F. Société paya immédiatement sa police $5,000.

Exemple au Canada.—M.———quitta l'Angleterre avec une jeune femme pour une situation dans une des colonies de l'Amérique du Nord, avec un salaire de £500, ($2,500) dont il pouvait mettre de côté £300 par an. Avec cette épargne il prit une police de £3,000, ou $15,000. Il avait 25 ans. Deux ans après il fut pris de la fièvre et mourut. L'intérêt de cette somme mêt sa jeune veuve en état d'élever ses deux enfans, et à son décès chacun d'eux aura pour entrer dans le monde de 7 à $8,000.

Un autre dans la Nouvelle-Ecosse.—Un domestique d'un des agens de la société dans l'Amérique du Nord, se laissa persuader par les conseils de son maître de s'assurer pour £500, ce qui lui couta £11 par an. Une semaine après avoir payé le second versement, il mourut du typhus, il laissa une veuve et un enfant, qui un mois après reçut la somme de £500 qui la mit en état de se monter une boutique de modiste, sans laquelle elle fut restée dans le dénûment.

Un autre cas a eu lieu il y a quelques semaines à Cornwallis, Nouvelle Ecosse.—Une veuve déjà sur l'âge, jouissait d'une bien modique *pension* du gouvernement, dont elle consacra une partie, pendant les deux dernières années, à payer les versemens de l'assurance sur sa vie, pour l'avantage de sa fille, (enfant unique,) n'ayant aucune propriété à laisser pour le soutien de sa fille après sa mort. Elle mourut en octobre dernier, et le montant de la police fut immédiatement payé, par ordre de l'agent général, à l'orpheline, qui se trouve ainsi, grâce à cette sage prévoyance, et au prix d'un léger sacrifice de sa mère, hors de l'atteinte des privations et du besoin."

Cas à Halifax.—Un jeune homme du nom de Findlay, commis avec un petit salaire, s'étant fait assurer pendant deux ou trois ans, demeura sans emploi pendant la dernière année, et n'ayant pas de quoi payer le versement, *obtint un emprunt* de la société, et put ainsi garder sa police. Il mourut le mois dernier, (juin 1846,) et laissa à sa femme et deux enfans cette police de £250 ($1250) qui les sauva de la misère.

CONSEQUENCES DU RETARD.

« Pendant le court espace de tems écoulé depuis l'établissement de cette Institution aux Etats-Unis, il s'est passé plusieurs faits remarquables prouvant l'imprudence et la folie du délai dans l'assurance, quand la raison ne peut s'empêcher de reconnaître l'extrême importance de cette prévoyance, pour quand viendra la mort « du père et mari." Les hommes ne négligent pas ordinairement d'assurer leurs vaisseaux et leurs marchandises contre les dangers de la mer : ou leurs maisons et magasins contre les ravages du feu. Quel prétexte peut donc alléguer l'homme chef d'une famille dépendant de lui pour sa subsistance, *qui peut mourrir à chaque instant*, et qui, en pleine santé, refuse ou néglige d'assurer sa vie, quoiqu'il connaisse bien que s'il est attaqué par la

maladie il ne peut plus s'assurer ; et il peut mourrir celui qui retarde ainsi.

Je ne raconterai que deux exemples entre plusieurs autres.

Un M. Merrill, de 30 ans environ qui en demandant de se faire assurer, se vantait à l'agent général, qu'il " n'avait jamais été malade un jour," fesait un commerce général dans plusieurs endroits des Etats-Unis et du Canada, et comme ses affaires étaient considérables et exigeaient beaucoup de voyages, il sentit que si sa mort arrivait, ses affaires en d'autres mains, pourraient mal tourner ; désirant d'ailleurs mettre à l'abri de pertes son vieux père (qui avait cautionné pour lui au montant de $10,000,) il se proposa d'assurer sa vie pour ce montant et de donner cette police à son père, que sa mort, disait-il, aurait " ruiné."

Les arrangemens préliminaires furent pris entre l'agent général et lui. Il rédigea et signa sa demande. Sa santé vigoureuse devait faire regarder le risque qu'il courrait comme très avantageux à la société ; *mais il retarda*, il ne termina pas, ou ne PAYA PAS SON VERSEMENT ; mais en quittant le bureau il dit qu'il " repasserait dans une semaine." Il ne revint jamais. " Une semaine après" il était en terre. Il s'était exposé au froid ; la fièvre le prit ; il mourut, et il n'était pas assuré.

Un fait recent.—Il y a quelques semaines un monsieur de New-York ayant examiné le Prospectus de l'Institution, témoigna son approbation du système, à l'un des médecins, et lui dit qu'il regardait comme son devoir de pourvoir aux besoins de sa famille, en prenant une assurance sur sa vie, il était même décidé d'aller au No. 74, rue Wall la semaine suivante, et de prendre une police pour $5,000. Telle était son intention bien marquée. Deux jours après cette conversation, il alla à la pêche *et se noya*. " La semaine suivante" aussi lui se trouvait en terre ; nouvel exemple de la *folie de retarder*.

(Extrait du Providence Daily Journal du 2 décembre, 1845.)

Providence, R. S. 21 novembre, 1845.

" L'Hon. J. Leander Starr :

Cher monsieur,—Nous avons la satisfaction d'accuser réception de $10,000, (moins l'intérêt de 90 jours,) montant d'une police d'assurance sur la vie, prise par Emory Chapin, ci-devant de cette ville, sur le *National Loan Fund Society* de Londres, par votre agence dans la ville de New-York.

La célérité et l'obligeance avec laquelle la société a acquitté cette demande, et les principes libéraux sur lesquelles elle conduit ses affaires, lui méritent à juste titre la considération et le patronage du public, c'est-à-dire qu'on s'occupe plus généralement du sujet de l'assurance sur la vie aux Etats-Unis.

Nous sommes avec considération, Vos etc.,

Paris Hill,
Orray Taft, } Exécuteurs.

(Du New-York Tribune, 4 mai, 1846.)

Rue Wall, 74, New-York, 2 mai, 1846.

MM. les Editeurs.—Auriez-vous la bonté d'insérer la lettre suivante adressée à l'agent général (pendant mon voyage en Europe) de la

“ National Loan [illegible] Society” de Londres. Le défunt en question était un marchan[illegible]ectable [illegible] cette ville, qui, lors de mon départ, était *en parfai[illegible]é*. A mo[illegible]rivée du Havre j'appris sa *mort*, et (comme vous [illegible]ez) que, u[illegible]olice d'assurance sur sa vie, lui avait été *payée*, au[illegible]tant de $5,0[illegible] Dans le cas de M. Chapin, comme dans celui [illegible]$10,000) la de[illegible]ande a été satisfaite promptement et avec joie [illegible]telle sera toujours la conduite de l'institution que je représente, [illegible] les demandes sont JUSTES et FRANCHES, et que la manière d'agir témoigne de la bonne foi de la part de l'assuré. Nous n'en cédons à aucune institution soit pour la bonne volonté dans l'arrangement satisfesant des pertes, soit dans la *sureté parfaite* qu'offre notre réputation financière, soit par les principes évidemment favorables qui caractérisent cette société d'une manière spéciale.

J. LEANDER STARR,
Agent Général de la Société N. L. F.

LE ROY, 28 avril, 1846.

A H. E. Cutlip, Ecr. agissant comme Agent Général de l'Assurance sur la Vie de la Société National-Loan-Fund de Londres.

Cher monsieur.—C'est avec plaisir que je me rends à ce que je dois à la justice, en reconnaissant le grand avantage que j'ai retiré de l'assurance sur la vie ; et avec votre permission, je prendrai la liberté de certifier les faits à d'autres, par votre moyen, comme agent Général de cette Institution qui m'a été si avantageuse. Le payement d'une somme comparativemont médiocre, comme versemens, m'a donné droit, dans l'espace de moins de dix-huit mois de la date d'une police sur la vie d'un ami, dout j'étais le Curateur, à recevoir de votre société (moins l'intérêt de 90 jours,) la somme de cinq mille piastres. Je ne tâcherai de m'acquitter de la dette de reconnaissance que j'ai contractée, par cette circonstance, envers l'assurance sur la vie, qu'en certifiant le *fait précédent ;* connaissant que la meilleure recommandation pour une institution *pratique* est de publier les résultats qui prouvent qu'elle remplit les promesses qu'elle fait au public. Permettez-moi d'y joindre mes remercîmens envers vous et les officiers de l'institution, par rapport à l'empressement plein d'obligeance que vous avez mis à me faire parvenir le montant de l'assurance de T. P. Lathrop.

Je suis, avec respect, votre obéissant serviteur,

A. F. BARTOW.

C[illegible] faits, M. Thomson, démontrent bien clairement ce que vaut l'assurance sur la vie. On voit en effet, dans cette institution toute la différence des temps barbares, et du siècle civilisé. Anciennement le sort de la veuve et de l'orphelin était bien à plaindre, dans tous les rangs de la société, parcequ'ils ne dépendaient d'ordinaire que de la charité. Maintenant, par une légère dépense de la part du chef de famille, il peut les sa[illegible]ver de cette malheureuse condition de dépendance, à quelqu'époque qu'elle arrive. Ceux qui ne veulent pas faire ce léger sacrifice, parlent de confier leurs enfans à la providence, sûrs qu'elle ne leur manquera pas. C'est en réalité prendre leur fardeau de dessus leurs épaules, pour le mettre sur celles des autres. A mes yeux, au contraire,

celui qui sacrifie partie de son bien-être présent pous assurer l'indépendance de ses enfans, manifeste une confiance dans la providence, également aveugle et plus raisonnable, en autant que les arrangemens de l'assurance sur la vie en dépendent, pendant qu'il joue un rôle plus héroïque et plus généreux comme homme.

Thomson. Ce que vous dites est très convaincant, et je n'ai maintenant plus de raisons de différer à prendre une police pour l'avantage de Susanne et des enfans ; mais préfèreriez-vous voir quelqu'un s'assurer que de mettre ses épargnes dans une banque ?

Jones. Je ne crois pas qu'on puisse comparer les deux choses, parce que l'un- et l'autre est bonne en son genre. Je répèterai cependant qu'un homme doit faire de son mieux pour assurer la vie de sa femme et de sa famille, en cas de mort, et la manière la plus efficace est d'assurer sa vie. En même temps, je ne crois pas que ce soit incompatible avec d'autres économies. Que chacun épargne autant que ses moyens le lui permettent ; l'ouvrier par la banque d'épargnes, et ceux dont les moyens sont plus considérables de tout autre façon convenable. Quant au résultat, je crois que celui qui assure sa vie, est toujours celui qui fait le plus d'épargnes autrement. La manière facile dont s'opère l'assurance, donne à une personne les moyens d'économiser : au lieu de tâcher de mettre de côté une grosse somme, il lui suffit de petites épargnes de temps à autre, qui lui facilitent les moyens d'amasser les autres sommes dont il peut disposer.

Thomson. Bien, je crois que l'assurance sur la vie ne met pas absolument hors d'état de faire des économies, même des ouvriers qui ont de bonnes situations ; et je recommanderai à plusieurs industriels de ma connaissance de se faire assurer.

Jones. C'est bien, mais ne vous bornez pas là. Tachez de porter tout le monde à s'assurer, dans quelque situation qu'ils se trouvent. Je suis d'avis que tant que cette pratique ne deviendra pas générale au lieu d'être, comme à présent, exceptionnelle, nous n'avons pas droit de nous vanter de notre civilisation comme nous le fesons. Quelle est en effet la situation de l'homme qui, pour satisfaire ses affections, s'entourre d'une femme et d'enfans, et qui vit ainsi tranquille et heureux, sachant, que d'un instant à l'autre, sa mort peut jeter sa famille dans la misère ? *Il est selon moi du devoir de tout homme d'amasser pour les siens pendant qu'il est encore vivant : je dirais qu'il n'est pas plus tenu de leur procurer pendant sa vie leur pain journalier, que d'empêcher autant qu'il le peut, que sa mort ne les laisse dans l'indigence.* Entre ces deux devoirs, il n'est pas de différence essentielle. L'assurance sur la vie rend l'un d'une nécessité égale a celle de l'autre. Une partie du revenu d'un père de famille peut-être consacré aux nécessités *actuelles,* une autre partie peut-être amassée au moyen de l'assurance sur la vie pour pourvoir aux nécessités *futures.* Il remplirait ainsi *tout* son devoir envers sa famille au lieu de n'en remplir, comme d'ordinaire que la *moitié.* Les hommes sont généralement indifférens sur ce sujet parceque l'expérience n'a pas encore fait connaître la bonté de ce système pour mettre la veuve et les orphelins au dessus de la misère. Quand l'assurance sur la vie sera connue et mise en pratique comme elle le devrait être, celui qui

n'aura pas pris ses précautions contre sa mort, sera, j'en suis persuadé, regardé comme un malheureux non moins coupable que celui qui ne veut pas travailler pour la vie de ses enfans, et après sa mort il ne sera pas moins méprisé que lui.

FIN.

BRANCHE DES ETATS-UNIS.

BUREAU—RUE WALL, 74, NEW-YORK.

HON. J. LEANDER STARR, AGENT GÉNÉRAL,
E. T. RICHARDSON, ECR., CHARGÉ D'AFFAIRES,
} *Pour les Etats-Unis et toutes les colonies de l'Amérique Britannique du Nord.*

AGENTS DU CANADA.

QUEENSTON—JOHN STAYNER, ECR., MAITRE DE POSTE.
NIAGARA—C. L. HALL, ECR., AVOCAT.
DR. LOWE—MEDECIN POUR QUEENSTON ET NIAGARA.
COBOURG—MESSRS. BOULTON ET COCKBURN.
DR. AUSTIN—MEDECIN.
PORT HOPE—WILLIAM MILLARD, ECR.
DR. HICKMAN—MEDECIN.
PETERBORO—W. H. WRIGHTON, ECR.
DR. HAY—MEDECIN.
BYTOWN—R. HARVEY, JR., ECR., AVOCAT.
DR. MORSON—MEDECIN.

BUREAR LOCAL DE LA NOUVELLE-ECOSSE A HALIFAX.

THOMAS R. CRASSIE, ECR., PRESIDENT.
JOHN STRACHAN, ECR.
THOMAS C. KINNEAR, ECR.
JOHN DUFFUS, ECR.
HON. S. CUNARD.
J. C. ALLISON, ECR.

DIRECTEUR ET AGENT.

FREDERICK R. STARR. ECR.

MEDECIN.

W. J. ALMON, M. D.

CONSEIL.

L'HON. J. W. JOHNSTON, H. M. PROCUREUR GÉNÉRAL.

SOLLICITEUR.

JOHN C. HALLIBURTON, ECR.
BANQUIERS—LA BANQUE DE L'AMÉRIQUE BRITANNIQUE DU NORD.

BUREAU LOCAL DU NOUVEAU-BRUNSWICK, ST. JEAN.

E. L. JARVIS, ECR. PRÉSIDENT.
EDWARD ALLISON, ECR.
JOHN V. THURGAR, ECR.
WILLIAM WRIGHT, ECR.
R. F. HAZEN, ECR.

AGENT.

WILLIAM J. STARR, ECR.

MEDECIN.

WM. BAYARD, M. D.

SOLLICITEUR.

GEO. WHEELER, ECR.
BANQUIERS—LA BANQUE DE L'AMÉRIQUEBRITANNIQUE DU NORD.